

太陽光発電需要増 ・ その中味は？

林 敏秋 (ワーカーズコープ エコテック)



太陽電池の生産ラインの増強

住宅用太陽光発電システムの売れ行きは好調のようです。新エネルギー財団 (NEF) の補助金応募状況は、8月20日時点で前年同日比1.4倍の約3万件の応募があります。ちなみにNEFの最近の応募状況を見てみると、2001年度約2万5千件、2002年度約4万件、2003年度約5万件とこの不景気の時代にめずらしく右肩上がりの状態です。太陽電池のメーカー各社は生産ラインを増強し、この「需要」に対応しようとしています。もちろん右肩上がり「需要」が伸びているというのは、自然エネルギーの普及を目指す私たちにとって大歓迎すべきことなのですが、その中味を見てみると少し不安になってきます。

訪問販売の甘い言葉

実はこの「需要」は、ほとんどが訪問販売で作られていたようです。個人住宅にすんでいる人は、既に何度か電話がかかってくる、訪問を受けた経験があると思います。訪問販売といえば「しつこい」というイメージがあります。そのイメージを作るのに一役買った会社に「朝日ソーラー」という太陽熱温水器の訪問販売会社がありました。朝日ソーラーは、強引な訪問販売で、1997年4月、国民生活センターから社名公表という制裁を受けます。朝日ソーラーは、2700名いた社員が400名ほどに減少します。



1997年といえばCOP3が開かれた年でもあります。温室効果ガス、二酸化炭素の削減に太陽電池よりも効果がある太陽熱温水器のイメージが悪くなったの

は残念なことでした。COP3以降、環境への関心が市民の間でも高まり、太陽光発電は飛躍的な伸びを見せていくのです。

この朝日ソーラー事件で退職した営業マンたちは、いま太陽電池の訪問販売で活躍しているといわれています。新たに会社を起こした人たちもたくさんいます。強引な訪問販売が改められたかはわかりません。しかし、時々私たちの元にも消費者からの相談の電話があります。一例を挙げますと「営業マンが太陽光発電は儲かるといっているが事実か」といったものです。実際、訪問販売会社のチラシには錬金術でも使うのかといった数字が踊っています。

市民の冷静な目が必要

太陽光発電は、平均すると年間約1000時間しか動きません。3kWのシステムだと年間に発電するのは3kW×1000時間(h)=3000kWhです。関電では時間帯別契約でも売電の購入価格は、約25円なので年間75000円しか産み出しません。これは変えようのない事実なのですが、オール電化製品(電磁調理器や電気温水器など)とセット販売してあたかも太陽光発電で利益がでるかのようなトークが横行しているのです。

太陽電池のトップメーカー某社では、販売会社が一年間で半分近く入れ替わるという噂があります。当たり前かもしれませんが、業界には販売量が多いところを優遇するという弱肉強食の風潮が主流です。こんなことで本当に太陽光発電が業界として根付いていくのか、市民に受け入れられていくのか大きな不安があります。太陽電池のメーカーも「儲かれば良い」という時代遅れな考えを変えて、健全な業界確立のために努力してほしいと思います。消費者も太陽光発電を導入して電力の消費量が増えたのではあまりにも悲しいではありませんか。